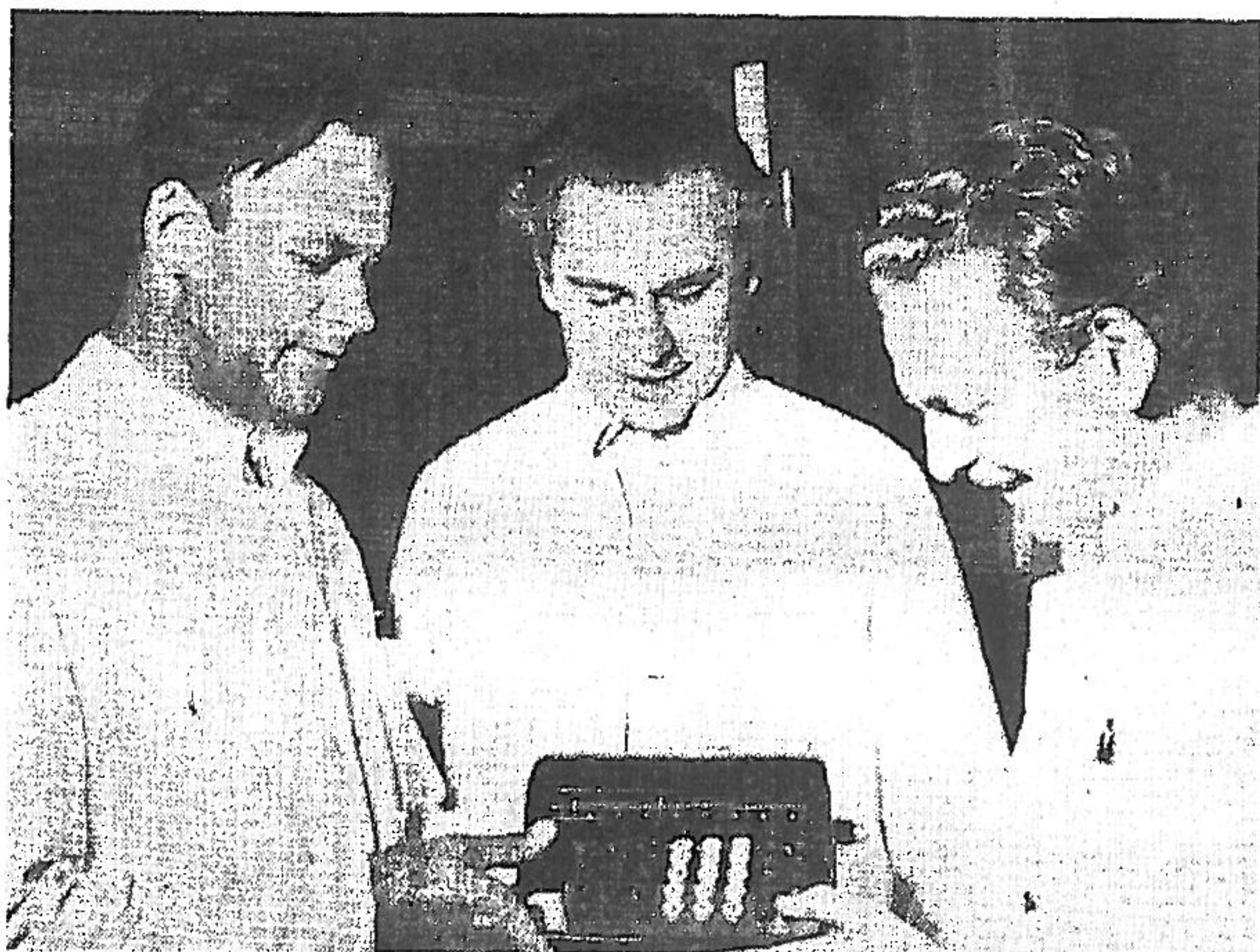


Tre brødre ville lave noget andet og fik startet en million-eksport

Historien om den indsats, der gik forud for præsentationen af en ny dansk regnemaskine ★ En historie om teknikernes slid og slæb, før sælgerne kan tage fat



Henning Carlsen, til højre, drøfter den gamle maskines konstruktion sammen med sine to brødre og kompagnoner, storebror John i midten og lillebror Erling til venstre

For 11 år siden kom tre unge teknikere en dag gående med en model til en regnemaskine. Køn var den ikke, fordi den var lavet under ret primitive forhold — forarbejdet bogstavlig talt med en løvsav på kanten af et skrivebord i en Hellerup-villa. Men den repræsenterede mere end et års indsats, for søg under ikke særligt gunstige forhold, afsavn hos de tre, der havde arbejdet med den. Og netop den energi og vedholdenhed, der i sidste ende måtte give resultat. I begyndelsen så det lidt sort ud. Branchens folk var ikke særligt interesserede. De tre var ved at blive lidt betænkelige. En dag gjorde de et sidste forsøg, bladede rundt i telefonbogen, fandt frem til et firma, der selv handlede med og fremstillede andre arter kontormaskiner. — Firmaets leder blev interesseret. Det blev til en kontrakt. Og i de forløbne år er der lavet mere end

150.000 maskiner på Brdr. Carlsens fabrik.

Hvad der skete før reklamebrølet

For kort tid siden blev deres nyeste maskine præsenteret for offentligheden. Under udfoldelse af den festivitets og reklame, som er sælgerens speciale. Med mannequiner, projektorlys, film og musik blev den nye maskine vist frem. Maskinens fædre var med, ingeniør Henning Carlsen fortalte om den nye maskines fordele og de forventninger, man stillede til den. Men hvad han ikke fortalte ved den lejlighed, var historien om, hvordan det hele begyndte. Om ideen og alt det, der krævedes, før den blev realiseret.

Den historie kommer her. Fortalt en formiddag, afbrudt af hastige samtaler, der pressede sig på, fordi produktionen af den nye maskine stadig giver små problemer, som kræver hurtig løsning.

Storebror gav husly og lomme penge til de to

Det gennemgående tema i historien er, at de tre brødre var blevet enige om at forsøge sig med noget nyt, og at hele indsatsen er sket i samarbejde mellem de tre. Storebror, John Carlsen var beskæftiget på en radiokomponent-fabrik, den mellemste, Henning C. virkede på en kemisk virksomhed i provinsen, og lillebror Erling C. var ansat i et ingeniørfirma. Henning C. havde på sin virksomhed arbejdet med kalkulationer og fandt, at den engelske regnemaskine, han betjente sig af, burde kunne laves både billigere og sikrere. Langsomt opstod den tanke, at han ville sige op og hellige sig forsøget på at lave en bedre maskine. De to yngste boede hos den ældre bror. Ingen af dem var gift på det tidspunkt. Snakken gik længe frem og tilbage, og resultatet blev, at de ville forsøge at slå sig sammen. På den måde, at John C. beholdt sin stilling — han havde desuden konstrueret et elektrohegn og fik penge for en licens på dette. De to yngste sagde deres stillinger op — og fik mad, husly og lomme penge hos storebror.

Det kneb med kapital

— Så tog vi fat for alvor, fortæller Henning Carlsen. Hele dagen arbejdede vi to, der gik hjemme, og om aftenen var vi så tre om at løse problemerne. Der gik et års tid med at klare de mange tekniske problemer. Ekstra besværligt var det, fordi vi ikke havde de fornødne værktøjer, som vi ikke havde råd til at anskaffe, fordi vi ingen kapital havde.

Netop da krigen holdt op, havde vi et lille pudsigt intermezzo. Før fredsslutningen havde jeg en dag en ordveksling med vor vicevært. Det skete, at vi spillede på flyglet lidt sent om aftenen. Viceværten gjorde opmærksom på, at værtinden var utilfreds med det. Nerveerne stod måske lidt på højkant, så jeg sagde i en lidt arrig tone, at det var sgu heller ikke altid lige morsomt at høre hendes radio, der dagen lang gik for fuldt drøn på engelske stationer. Nogle dage efter fredsslutningen blev vi ringet op af politiet, der bad os komme hen og afgive forklaring på en anmeldelse om, at vi skulle have tilhørt DNSAP. Lidt desorienterede begav vi os til stationen og bad om en nærmere forklaring på, hvem der havde anmeldt os og baggrunden for en sådan anmeldelse.

Så kom forklaringen. Viceværten havde haft et par betjente boende i kælderen, hvor vi i et af rummene havde en regnemaskine, der blev drevet af en elektromotor, stående til afprøvning. En lidt fantasifuld overbetjent havde hørt denne maskine. Og da han samtidig hørte ordspillet mellem viceværten og mig, var fantasien løbet af med ham, og han havde anmeldt os for at være fordægtige. Men på et noget spinkelt grundlag. Og vi fik en

undskyldning og kunne tage hjem og fortsætte arbejdet.

En anden, der var villig til at løbe risikoen

Mangelen på kapital skabte stadig vanskeligheder. På et vist tidspunkt var vi ved at opgive det hele, men kom så i forbindelse med en maskinmester, der gerne ville gå med ind i en risiko og tilbød at lave værktøjer. Vi skulle have værktøjerne på kredit, de ville koste 10.000 kr. Blev det en dødsejler, ville manden tage tabet. Blev det en suc-



Justeringsarbejdet er det mest tidkrævende — og mest nødvendige. Damen her justerer de småbitte overførere i tandhjul-tællerne.

ces, skulle han fortsat lave slanser og bakelitdele til os.

Da krigen var slut, stod maskinen færdig. Vor tanke var, at vi ville love den til hjemmemarkedet og måske forsøge at få lidt eksport i gang. Men besværet var ikke forbi. Vor gang til branchens folk — der dengang kun bestod af importører — var forgæves. Den tekniske leder af et firma kunne se maskinens muligheder, men evnede ikke at overtale sin bestyrer. Via ham kom vi i forbindelse med et svensk firma, hvis ingeniør ligeledes mente, at maskinen var forbasket bra gjort. Svenskerne ville imidlertid ikke tage endelig stilling. Og vi var lidt grønne og anede intet om salgshandlinger.

Bladede i telefonbogen og fandt en løsning

I gang ville vi, og for at søge en udvej tog vi en dag telefonbogen og bladede den igennem. Fandt frem til Zeuthen & Aagaard og tog alle tre ind i firmaet med modellen. Direktør Bæk blev straks interesseret, og selv om en række af hans medarbejdere var modstandere af ideen, sagde han god for den. Oprindeligt havde vi selv villet sælge maskinen herhjemme og overlade eksporten til ham. Men resultatet af forhandlingerne blev en kontrakt, hvorefter Z. & A. fik eneforhandling af maskinen i ind- og udland.

Vi fik et beløb som betaling for overenskomsten om eneforhandling. Og tog så fat for alvor. Bakelitdele lavede den nævnte maskinmester i en kælder, mens vi arbejdede med selve maskinen i en anden

kælder. Markedet var stort, der var et kæmpemæssigt behov alle steder. Konjunkturerne var med os, og hurtigt fik vi bygget en fabrik i Gentofte nordligste hjørne. Vi måtte kun bygge 400 kvadratmeter på grund af restriktionerne. Det var en overgang en fordel, fordi der var nogen svingning i konjunkturerne, så vi en gang imellem havde lidt økonomiske vanskeligheder, fordi vi ingen rigtig startkapital havde haft. Men takket være, at det lykkedes os at holde en fejlprocent på 3 — hvilket er meget lavt i forhold til fejlprocenten for skrive- og regnemaskiner i almindelighed — klarede vi os igennem.

Også Sterling-modeller

— Hvornår kom så den nye Context-10 på tale?

— For 5 år siden blev vi klar over, at vi ikke kunne køre videre med den første model, men måtte lave en ny. I øvrigt havde vi inden den tid ud over den decimal-model, der var konstrueret, lavet en Sterling-model til det engelske og australske marked. Inden havde fået sin egen model tilpasset landets målsystem, og vi fik endog lavet en arabisk decimal-model, hvis taster var forsynet med arabiske tegn.

Det, vi ville have frem, var hundred maskine efter 10-tast-systemet, den skulle i første omgang kunne gange. Senere blev vi klar over, at vi også måtte have division med. Der blev arbejdet ved tegnebræt og i laboratorium. Fem modeller blev halvferdige, før vi var klar over de endelige retningslinjer for den nye maskine. Og ind imellem var vi hæmmet af svingende indtægter.

— Er De nu sikker på, at det, De lavede, var det rigtige?

— 100 pct. sikker, er man aldrig. Men vi gik ud fra, at man kan undvære sammentællings-strimlen, der alligevel kasseres i 90 pct. af tilfældene. Det, vi ville, var at lave en maskine, som man kunne arbejde med alene på reflekserne, så man ikke blev træt af sammentællingsarbejdet. Det skabte selvfølgelig nogen tvivl hos os, om man nu



Når maskinen skal smøres, foregår det med en injektionssprøjte

første maskine. Værktøjerne til Context-10 har kostet 300.000 kr. Og når hertil lægges betalingen for hjælpeværktøjer, løn til ingeniører m. v. er vi lige ved millionen. En million kr. i udgifter, før vi skal til at sælge. Så betyder det meget, at vi har haft en velvillig bank og en velvillig forhandler.

— Er De stadig nervøs for resultatet?

— Ikke mere. Den første uges salgsresultater har været særdeles lovende. Men det betyder ikke, at vi sætter os roligt hen. Vi må regne med, at når en ny model sættes på markedet, skal vi begynde at konstruere den næste. En maskine bliver forældet på den tid, det tager at lave en ny model.

Noget helt nyt giver risiko — og større muligheder

— Så behøver De ikke ha' lomme penge hos storebror mere?

— Nej, den tid er forbi. Han har i øvrigt trukket sig ud af det med regnemaskinerne og laver nu selv støjtegn i stedet. Her i samme hus.

— Og de to små klarer sig selv?

— Det går, udmærket endda, synes jeg. Vi lavede noget nyt, noget, der lå uden for det traditionelle. — Det er altid risikabelt at lave noget helt nyt. Til gengæld indebærer det også de store muligheder. Det håber vi fortsat på.

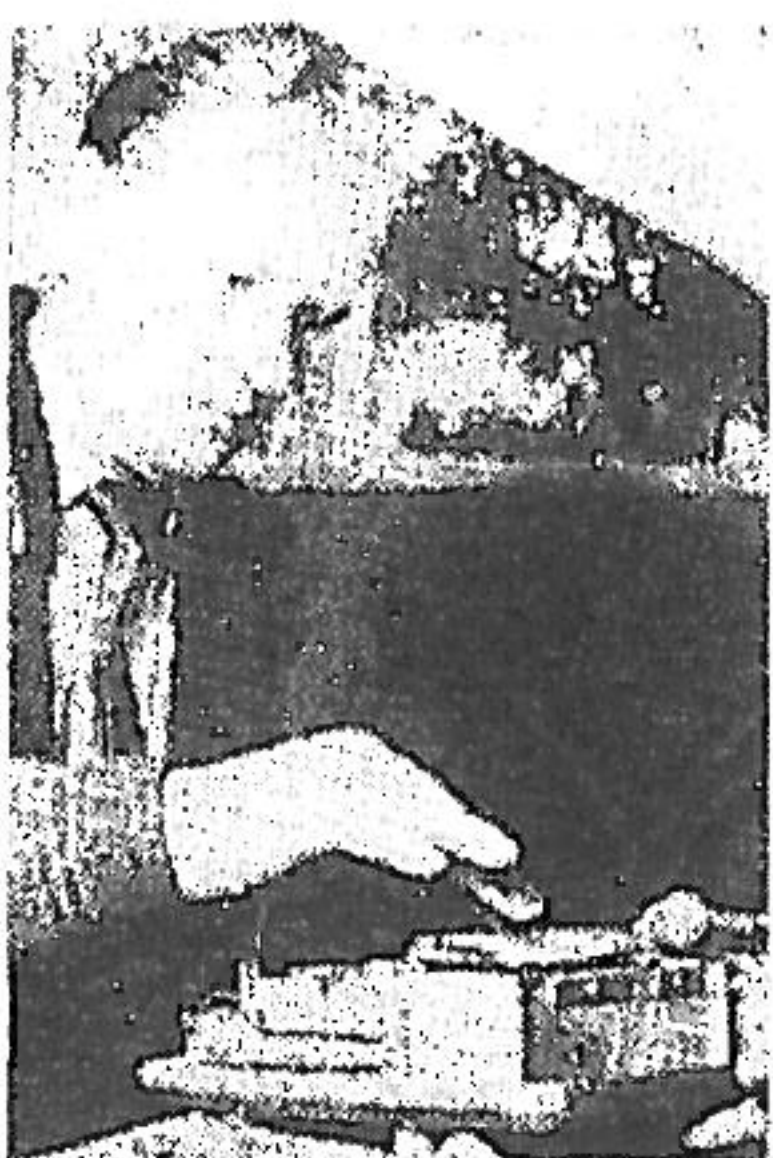
— Hvor mange dele er der i en af regnemaskinerne?

— 644 små dele i den nye Context 10, og det siger sig selv, at der er en del justering. Afgørende er det at få en meget lille tolerance. Netop det brænder man sig gevaldigt på, hvis man prøver at lave sådan noget efter. Netop inden den nye maskine kom frem, fik vi fra Brasilien en nøjagtig kopi af den gamle maskine — og hvor man netop havde brændt sig på tolerance-problemet.

— Det vigtigste i arbejdet er på forhånd at gøre klart for sig selv, hvad skal maskinen kunne, og hvad kan man lave for en rimelig pris, slutter Henning Carlsen. Og så få gode medarbejdere, så man kan få ideen ført ud i praksis. Det har af og til knebet med pengene til den fornødne hjælp, derfor er maskinen blevet færdig 1½ år senere end beregnet. Og nu skal vi så i gang med den næste.

At fortælle om de tre brødres arbejde har skullet tjene to formål. Dels endnu en gang, som det så ofte er gjort i den seneste tid, at fremhæve, hvor stor succes man kan have, når man tager fat på noget helt nyt. Noget man desværre er all for lidt tilbøjelig til herhjemme. Og dels i en tid, det i udpræget grad er domineret af sælgerens indsats og tale om salgspsykologi, salgsgeneralisation m. v. lige at gøre opmærksom på den indsats, der er gjort af teknikerne. Og det kapitel er i dette tilfælde ikke det mindst spændende. hp

P.S. Det første år regner man med at kunne tage 16—20 millioner kroner hjem i hård valuta. Bare i hård valuta. 96 pct. af produktionen regnes at ville gå til eksport.



Den færdige maskine afprøves. Det er en hårdhændet — og tilsløret hårdhændet behandling den udsættes for